

京セラ株式会社 2020年3月期 第1四半期 決算カンファレンスコール
(2019年8月2日実施)

代表取締役社長 谷本 秀夫 スピーチ

<1. (中表紙) 2020年3月期第1四半期 決算概要>

<2. 2020年3月期第1四半期 決算概要>

第1四半期は、部品事業は減収となったものの、「コミュニケーション」セグメントの増収により、前年同期比ほぼ横ばいの3,849億円となりました。

利益については、部品事業の減収の影響に加え減価償却費や研究開発費の増加、並びに創立60周年行事に関する費用等の計上もあり、減益となりました。

なお、第1四半期の平均為替レートは、対米ドルは前年同期に比べ1円円安の110円、対ユーロは7円円高の123円となり、売上高は約45億円、税引前利益は約20億円、押し下げられました。

<3. 2020年3月期第1四半期 決算要約>

主に3点ありますが、全体としては概ね想定の範囲内で推移しました。

1点目は、部品事業は減収減益となったものの、機器・システム事業は増収増益となったことです。部品事業では、スマートフォン、半導体、自動車関連等の主要市場での需要が減少しました。一方、機器・システム事業では、国内での携帯電話端末の販売が増加しました。

2点目は、中期的な事業拡大に向けた先行投資による費用の増加です。前期から高水準の設備投資を継続しており、減価償却費が増加しました。また、新規事業の創出に向けた研究開発においても、みなとみらいリサーチセンターの新設などに取り組んでおり、コストが増加しています。

3点目は、創立60周年行事に関する費用の計上です。当社グループ従業員への自己株式の付与に伴い、第1四半期に約55億円の費用を計上しました。

<4. 2019年3月期 事業セグメント別売上高>

売上は、部品セグメントは全て減収となったものの、「コミュニケーション」の大幅増収により、全体ではほぼ横ばいとなりました。

<5. 2019年3月期 事業セグメント別利益>

利益は、「コミュニケーション」の採算が大きく改善したものの、「産業・自動車用部品」の減益を主因に全体でも減益となりました。なお、本社部門損益等は、60周年行事に関する費用の計上を主因に減少しました。次に各セグメントの状況を前年同期と比較して説明します。

<6. 2020年3月期 第1四半期 セグメント別業績推移 (1) 産業・自動車用部品>

まず、「産業・自動車用部品」です。足元の状況を上段に記載しています。当セグメントにおいては、半導体市場の低迷を受け関連事業での減価償却費の負担が大きくなってきています。また、中国景気減速等の影響も出ています。

前年同期と比較しますと、下段左側にありますとおり M&A の貢献はあったものの、車載向けディスプレイや半導体製造装置用セラミック部品等の需要減により、全体で約 3%の減収となりました。なお、第1四半期においては、ファインセラミック部品及び機械工具事業の M&A の実施により、売上については約 80 億円の寄与となりました。利益については、統合に伴うコストの発生等により数億円の押し下げ要因となりました。

<7. 2020年3月期第1四半期 セグメント別業績推移 (2) 半導体関連部品>

半導体関連部品では、現在、スマートフォンや通信インフラ向けの需要は底打ちの状況にあります。不透明感は継続しています。前年同期比ではスマートフォン向けのセラミックパッケージの売上減により、減収となりました。

事業利益は、有機材料事業の収益性は前期に実施した構造改革により原価低減が進み改善したものの、セラミック材料事業の減収により前年同期に比べ減益となりました。

<8. 2020年3月期第1四半期 セグメント別業績推移 (3) 電子デバイス>

電子デバイスでは米中貿易摩擦の影響等は見られるものの、付加価値の高い MLCC などの拡販を継続しており、高水準の利益率を維持することができています。

前年同期との比較では、AVX Corporation において汎用品の流通在庫の水準の高まりや、米中貿易摩擦等による需要減の影響を主因に減収となりました。事業利益は、減収の影響に加え減価償却費や研究開発費の増加もあり、減益となりました。

<9. 2020年3月期第1四半期 セグメント別業績推移 (4) コミュニケーション>

コミュニケーションでは、通信機器事業においてこれまで取り組んできた構造改革等の採算改善に向けた取り組みの効果が現れ、当セグメントは前期第2四半期以降、黒字を継続しています。

前年同期との比較では、国内市場向け通信端末の販売が増加したことにより、増収となりました。利益は増収に加え原価低減の効果もあり、前年同期の事業損失から20億円の利益へ改善しました。

<10. 2020年3月期第1四半期 セグメント別業績推移(5) ドキュメントソリューション>
ドキュメントソリューションでは円高の影響もあり、前年同期に比べ減収減益となったものの、生産性の向上や原価低減等に努めた結果、利益率は10%台を維持することができています。

<11. 2020年3月期第1四半期 セグメント別業績推移(6) 生活・環境>
生活・環境は前期第3四半期に実施した構造改革の効果もあり、ソーラーエネルギー事業の採算は改善傾向にあります。一方、研究開発費はエネルギー関連向けを中心に増加しています。

前年同期比では、ソーラーエネルギー事業の売上減を主因に減収となったものの、構造改革効果により同事業の採算が改善し、損失は縮小しました。
以上が第1四半期の説明です。

<12. (中表紙) 2020年3月期 業績予想>

<13. 2020年3月期 業績予想>

今期通期の業績予想は、4月の公表数値から変更ありません。
米中貿易摩擦や英国のEU離脱問題などの国際関係の影響により先行き不透明感はあるものの、生産性向上や原価低減に努めると共に、前期までに構造改革を実施した有機材料事業や通信機器事業、ソーラーエネルギー事業の更なる収益性の改善を図ります。

<14. 2020年3月期 事業セグメント別売上高予想>

<15. 2020年3月期 事業セグメント別利益予想>

14ページ、15ページに記載のセグメント別の業績予想についても変更はありません。

<16. 2020年3月期 主な取り組み>

現在進めている主な取り組み、3点についてご説明します。

<17. 積極的なM&Aの推進>

1点目は積極的なM&Aの推進です。当期には既に、ファインセラミック部品、機械工具、ドキュメントソリューションの3部門にて計4件、公表しています。これらを合計すると、約700億円の年間売上規模となります。各M&Aの概要についてご説明します。

<18. M&A (1) ファインセラミック部品（産業・自動車用部品）>

まず、ファインセラミック部品事業です。ドイツでの2件のM&Aを通じて欧州での事業基盤強化を図ります。

4月に買収が完了した左側のH.C. スタルクセラミック社は、非酸化物の大型製品を得意としており、半導体製造装置等へ展開するとともに、デジタルファクトリー等を活用した高効率な生産ノウハウを有しています。

右側のフリアテック社のセラミック事業は、9月より当社グループに加わる予定です。酸化物やメタライズが主力製品であり、医療を含む幅広い市場へ製品を供給しています。

このM&Aにより、製品ラインナップの拡充だけでなく、ファインセラミック部品事業では初となる欧州での生産体制を確立することができます。今後、当社のグローバルな販売網を活用した両社の製品の売上拡大や、技術の相互活用等のシナジー追求により、事業の一層の拡大を図ります。

<19. M&A (2) 機械工具（産業・自動車用部品）>

機械工具事業では、M&Aにより事業領域をグローバルベースで拡大しています。6月に買収を完了したサザンカールソン社は米国の空圧・電動工具の販売会社で、全米に150を超える拠点を有しています。

スライド下段にあります通り、当社は欧州、日本、米国の主要地域で過去からM&Aを通じて事業領域の拡大を図っています。最近では、安定成長が見込まれる空圧・電動工具事業に注力しており、今般のサザンカールソン社のグループ入りにより、当社の空圧・電動工具事業は切削工具事業と同規模にまで拡大させることが出来る見通しです。

<20. M&A (3) ドキュメントソリューション>

ドキュメントソリューションのM&Aでは、ソリューション事業の拡大を進めており、7月には左上の赤い点線で囲んでいるヒュオン・アイ・ティーを買収しました。

当業界ではペーパーレス化が進む一方で、ドキュメントデータの管理等のソリューションやサービス分野が成長領域となっています。当社は、MFPやプリンターを入出力デバイスとして活用すると同時に、M&AによりECM、ドキュメントBPOに加え、ICT事業を手掛ける企業を世界の主要市場で獲得してきました。今後も積極的にM&Aを活用し、ワンストップで包括的なドキュメントソリューションサービスが提供できる体制を構築していきます。

次に、エネルギー事業の展開についてご説明します。

<21. エネルギー事業の展開>

当社は、太陽光発電システムだけでなく、蓄電池や SOFC といった周辺機器の開発を進めていますが、これら機器・システムの拡充に加え、外部協業により、電力サービス事業に本格参入します。

先月より、関西電力株式会社とのジョイントベンチャーである京セラ関電エナジー合同会社でサービスの受注を開始しました。住宅向けに多くのメリットのあるプランが提示できています。太陽光発電システムの無償設置、一定期間後の無償譲渡だけでなく、使用中はメンテナンスフリーであり、非常用電源としても活用できます。

今回は住宅向けのサービス事業ですが、産業用のサービス展開も進め事業領域を一層拡大し、事業の付加価値を高めていきます。

<22. 研究開発活動の強化>

最後に、研究開発活動についてご説明します。

横浜のみなとみらいリサーチセンターは、先月開所式を行い、本格的に稼働を開始しました。研究開発部門を中心に約 700 名を集結させており、ソフトウェア開発の強化を進めます。さらに、1 階と 6 階には社外の方とも交流が出来る共創スペースを設置しており、オープンイノベーションの推進を図ります。

右下にオープンイノベーションの事例を示しています。ソニー株式会社のスタートアップ・アクセレレーション・プログラムを活用し、ライオン株式会社との協業で子供用歯ブラシを開発しました。なお、当製品はマーケティングを兼ねてクラウドファンディングを実施中です。オープンイノベーションは、これまで当社にはなかった新たなアイデアを形にできる点が魅力の一つです。また、当製品は、開発を開始してから、わずか半年程度でリリースすることが出来ました。これも社外の知見を活用した効果であり、これからも積極的に取り組めるよう、体制を強化していきます。

以上

将来事象に関する注意事項

当資料には、将来の事象についての 2020 年 3 月期第 1 四半期決算カンファレンスコール開催日（2019 年 8 月 2 日開催）時点における当社グループの期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれています。これらの将来の事象についての記述には、既知及び未知のリスク、不確実な要因並びにその他の要因が内包されており、当社グループの将来における実際の財政状態及び活動状況が、当該将来の事象についての記述によって明示または黙示されているところと大きく異なる場合があります。